

FORMiKA

l'Associazione dei microimprenditori

editoriale

Che FORMiKA è un'associazione molto viva, l'avete probabilmente potuto constatare tutti. Da quando è stato abbassato il tasso d'iscrizione, i membri si sono raddoppiati: questo non solo fa molto piacere, ma fa anche capire che FORMiKA «piace». Se qualcuno mi dovesse chiedere di fare un breve bilancio dei primi mesi dell'anno, mi verrebbe in mente una sola parola: «positivo»! Ciò non significa «senza difficoltà». In ogni impresa, piccola o grande che sia, i problemi ci sono, ma credo che molto dipende da noi, dalla nostra capacità di affrontare le cose. FORMiKA sta crescendo, quindi, le reazioni sono positive, gli input da parte vostra hanno iniziato a raggiungerci (scriveteci!) e Sportello ha già potuto aiutare 14 persone, in particolare con l'allestimento del business plan. E questo è una novità: FORMiKA, in collaborazione con Progress 2000, ha realizzato il proprio modello di business plan. La fase iniziale, in cui l'idea prende forma, è spesso molto difficile e con l'aiuto di FORMiKA non solo si riesce ad allestire un solido documento, ma verrà anche fatta un'accurata valutazione dei pro e contro grazie alla collaborazione con specialisti in marketing e finanze. Chi ben comincia è alla metà dell'opera! Il tutto a tariffe FORMiKA, naturalmente. E a proposito di finanze, FORMiKA ha allacciato dei contatti con la Banca WIR, una banca al servizio delle piccole e medie imprese. Abbiamo scoperto di avere delle strategie in comune: creare un mercato-nel-mercato, ad esempio, sostenere le piccole imprese nella crescita, aiutarle a farsi notare... FORMiKA questo lo



fa tramite i servizi che ormai tutti conoscete. La Banca WIR, invece, tramite la sua moneta virtuale (WIR) che oltre ad essere un mezzo di pagamento, è anche un valido strumento di marketing. Tutto positivo, quindi, per FORMiKA, nel primo semestre 2006. Positivo era anche il primo Workshop, dal tema «La relazione con la clientela». È bello scambiarsi le vedute, riflettere sulla propria impresa e guardarla da un'altra angolatura... Come? Invece di mettervi alla vostra scrivania, al mattino, o al macchinario che adoperate per primo, scegliete un posto diverso per iniziare la giornata. Mettetevi *sopra* la scrivania, ad esempio, o guardate la vostra ditta dal bar di fronte e state attenti alle vostre sensazioni. Strano? Ma no, basta provare, può essere molto utile. Insomma, non prendiamoci troppo sul serio, ridiamo un po'! «Lavora sul serio, ma prenditi alla leggera...» Oltre ad essere un ottimo slogan per la giornata, è anche il tema del secondo Workshop. Se pensate che FORMiKA con questo «sta dando i numeri», provate a riflettere sul fatto che secondo il «Wirtschaftswoche», il successo della compagnia aerea Southwest Airlines si spiega essenzialmente con un metodo di assunzione molto speciale, che gira tutto attorno all'...umorismo dei candidati!

Buona lettera.

Petra Rus Caligari

agenda

Giovedì, 7 settembre 2006:

Colazione FORMiKA

"L'anello debole, come sfruttarlo"

Azienda agrituristica Al Cairello, Manno (tra UBS Suglio e AGIP) dalle 7h45 alle 9h00

Giovedì, 21 settembre 2006:

Colazione FORMiKA

"La vendita: come crearsi una rete"

Ristorante Il Guardiano del Farro, via Monte Ceneri 5, Cadenazzo dalle 7h45 alle 9h00

Sabato, 23 settembre 2006:

Workshop FORMiKA

"Lavora sul serio, ma prenditi alla leggera"

luogo da definire dalle 09h00 alle 17h30

Banca WIR - Una banca per le (micro)imprese

Tra tutte le banche attive su territorio ticinese, la banca WIR è certamente quella che si distingue. Perché? Innanzitutto perché i clienti della banca sono unicamente piccole e medie imprese, e poi perché usa una moneta virtuale, i cosiddetti «WIR». Il sistema della Banca WIR, ultra colaudato nel corso degli anni (la banca è stata fondata nel 1934!), crea un interessante mercato-nelmercato, riservato unicamente alle piccole e medie imprese. Una banca al servizio delle PMI, quindi, che con mirate strategie aiuta le imprese a posizionarsi solidamente sul mercato. Come? Lo chiediamo a Yves Wellauer, dal 1° gennaio 2006 direttore della succursale di Lugano.

Signor Wellauer, lei viene dal settore turistico e ha gestito il Centro Cadro Panoramica per tanti anni. Come spiega il «salto» alla Banca WIR?

Anche se il turismo e il mondo bancario possono sembrare due mondi molto distanti, vi assicuro che c'è una logica! Ho trascorso il mio apprendistato in banca, ma la mia vera passione era il turismo. Così ho intrapreso gli studi alla scuola superiore di economia, turismo e marketing di Lucerna e solo dopo diversi anni di esperienze lavorative presso un tour operator a Zurigo sono tornato in Ticino, dove sono diventato direttore del Centro Cadro

Panoramica. Durante questo periodo ho avuto occasione di conoscere a fondo il sistema WIR. Dopo 13 anni a Cadro era arrivato il momento per nuove sfide e quando la Banca WIR cercava un direttore per la succursale di Lugano, non ho esitato nemmeno un attimo! I dirigenti della Banca WIR vengono tutti dall'economia privata, devono conoscere bene il mercato e, naturalmente, aver utilizzato attivamente i WIR.

A Lugano siete un team di tre persone e lei è affiancato da due dinamiche donne. Come avete diviso i vostri compiti?

Sì, a Lugano siamo in tre e ci siamo divisi in questo modo: Astrid Montebello si occupa dello sportello e di tutte le questioni amministrative. Doriana Botta è responsabile dell'acquisizione di nuovi clienti e io mi sono assunto

Concretamente, quali sono i vantaggi del sistema WIR per una microimpresa?

Oltre ad essere un comodo mezzo di pagamento (si paga principalmente tramite carta di credito), il WIR è un mezzo di marketing, che permette all'impresa di acquisire nuovi clienti. Mi spiego meglio. In Ticino circa 1'000 aziende (in Svizzera sono 65'000!) lavorano con i WIR, tra cui ristoranti, alberghi, il settore edile, e molte altre imprese, di ogni tipo. Ognuna di queste imprese viene inserita nella nostra banca dati. Se, ad esempio, una microimpresa cerca una tipografia per la stampa dei suoi biglietti da visita e ha dei WIR sul conto, sceglierà un'azienda che accetta i suoi WIR, perché questi devono girare! Se il tipografo in questione vuole portare a cena la famiglia, privilegerà il ristorante che accetta i suoi WIR e così via.



da sinistra a destra: Doriana Botta, Yves Wellauer, Astrid Montebello

il compito di seguire la nostra clientela già esistente. Siamo gente concreta, veniamo da ambienti economici e questo è indispensabile per capire le esigenze dei nostri clienti!

Si crea quindi un mercato nel mercato, nonché un interessante legame tra chi utilizza i WIR, che è ottimo per l'andamento dell'impresa! Un po' come fate in FORMiKA, insomma...

Cosa deve fare la microimpresa interessata all'apertura del conto alla vostra Banca?

Basta inviare un'e-mail o contattarci per telefono e fisseremo un appuntamento per spiegare in dettaglio il sistema. Ci vogliono circa 45 minuti per capire come utilizzare questo mezzo di marketing, come piazzare i WIR e come proporsi all'interno della nostra rete. Dopo le spiegazioni la persona è pronta per l'apertura del conto e può entrare nel dinamico mondo dei WIR. Una volta entrato, non lo abbandoniamo al suo destino, ma lo seguiamo e siamo sempre pronti per utili consigli.

La Banca WIR in un colpo d'occhio

Attiva dal:	1934
Sede principale:	Basilea
Numero delle succursali:	7
Situate a:	Basilea, Berna, Lucerna, Losanna, Lugano, Zurigo, San Gallo
Sito della banca:	www.wir.ch
Partecipanti in Svizzera:	ca. 65'000 imprese (PMI)
Partecipanti in Ticino:	ca. 1'000 imprese (PMI)
Indirizzo succursale Lugano:	Riva Caccia 1, 6900 Lugano tel. 091 985 90 90, lugano@wir.ch
Valore WIR:	1 WIR = 1 CHF
Pagamento WIR tramite:	carta di credito
Costi apertura conto:	gratuito
E-banking:	sì

info
info

Reazioni sul primo Workshop FORMiKA

Sabato 3 giugno scorso ha avuto luogo il primo Workshop FORMiKA dal tema „La relazione con la clientela“. Durante una giornata intera, con molto vento, pioggia e un bel “fuocherello” acceso all’Agriturismo Al Cairello, relatore Luca Arnold (di Luca Arnold Consulenze), ha saputo incentivare i partecipanti a riflettere sulla propria strategia nell’approccio e nella fidelizzazione dei clienti.

Forse è banale dire che i clienti sono essenziali per un’impresa. Però, quanti di noi sono in grado di ascoltare i reali bisogni dei (potenziali) clienti? Quanti di noi invece non ascoltano ma portano avanti la propria idea, per poi scoprire che non era quello che voleva il cliente? E quanti di noi sanno adattare le proprie idee alle esigenze del mercato? Solo pochi affrontano il mercato con una strategia mirata e concreta, anticipando eventuali problemi ed evitando la perdita dei clienti...

Durante il Workshop sono state approfondite tutte le questioni inerenti alla relazione con la clientela, come la comunicazione aziendale, la vendita, la fidelizzazione dei clienti e, importantissimo in particolare per le microimprese, la rete intorno all’azienda. Si è parlato delle 8 fasi della vendita, che includono la pianificazione, la preparazione, la presa di contatto, la determinazione dei bisogni, la dimostrazione del profitto dell’offerta, la conclusione dell’affare, il commiato e ... l’assicurarsi la continuità del rapporto d’affari. Dopo una giornata intensa, i partecipanti sono tornati a casa con un bagaglio di nuove conoscenze, con nuove domande su come procedere nella costruzione della propria impresa, ma anche con tante nuove risposte! Chi si è perso questo Workshop, avrà possibilità di partecipare alla replica che (su richiesta) avrà luogo in autunno 2006. Vi terremo al corrente.

Due parole sul Workshop del 3.6.2006 da un partecipante entusiasta:

“La giornata grigia e ventosa non prometteva nulla di buono, ma Al Cairello di Manno, in un „aula“ sotto il tetto e con accesa la stufa a legna, si è tenuto un interessante Workshop sulla relazione con la clientela tenuto da Luca Arnold di Ponte Capriasca. Durante tutta la giornata ci sono stati momenti di teoria e momenti di interazione tra partecipante e relatore. Ora dobbiamo elaborare la quantità di informazioni ricevute, ma sicuramente nel quotidiano riusciremo, se non al 100%, a metter in pratica quanto appreso.”

Franco B.

È pronto il business plan di FORMiKA!

Fatto su misura dei microimprenditori e allestito in collaborazione con la PROGRESS 2000, FORMiKA ha creato la sua versione del business plan, che si divide in tre parti:

1. parte descrittiva
2. parte marketing
3. parte finanziaria

La parte descrittiva viene allestita insieme all’operatore Sportello. Una volta chiariti tutti i dettagli, si passa alla parte marketing, che a dipendenza delle conoscenze del microimprenditore viene allestito insieme ad un professionista della rete. Solo quando tutti gli aspetti, descrittivi e di marketing, saranno chiari, si passa alla fase finale del business plan, ossia all’elaborazione del dossier finanziario. Anche questa parte, (inutile dirlo, è di vitale importanza!), verrà allestita insieme ad un professionista della Rete.

Il costo? CHF 50.00/ora per l’operatore Sportello. Con lo specialista in marketing e con il contabile, invece, viene concordato un prezzo in base alle esigenze del microimprenditore. A tariffa speciale per i membri FORMiKA, naturalmente!

Successione aziendale

Su segnalazione di un microimprenditore che tramite il suo lavoro è regolarmente confrontato con questa problematica, FORMiKA sta allacciando dei contatti con chi può offrire un valido aiuto nell’importante questione della successione aziendale. Recentemente il Giornale del Popolo ha pubblicato un interessante articolo sul tema (vedi GdP di sabato 1 luglio 2006). Gli interessati (chi è personalmente coinvolto, chi desidera saperne di più o chi vorrebbe ricevere una copia dell’articolo) sono pregati di contattare FORMiKA (per e-mail o per telefono).

Colazione FORMiKA cerca collaboratori!

A partire dal 2007, FORMiKA intende iniziare un ciclo di Colazioni anche nel Mendrisiotto. Per poter gestire le 3 Colazioni al mese (Manno, Cadenazzo, Mendrisiotto), però, avrebbe bisogno di validi collaboratori! Si tratta di coordinare (a rotazione) la Colazione sul posto, di accogliere gli iscritti e di far sì che tutto «vada per il meglio». Ottime possibilità di ... farsi conoscere!

Interessati? Chiamate Christine Bucher allo 091 600 96 62.



Donne Oltre il Mare
Prodotti della Sardegna

Vanna Montesu Maffels
Distribuzione Montesu S.a.g.l.
CH-6818 Melano
Tel. e Fax: +41 (0)91 648 2049
v.montesu@tiscali.it

Nuovo Workshop FORMiKA: la risata e il lavoro

Su richiesta di diverse persone che hanno potuto vedere Vanita Monica Albergoni al lavoro durante le Colazioni di Cadenazzo e di Manno, FORMiKA ha deciso di organizzare un Workshop dal tema

Lavora sul serio, ma prenditi alla leggera...

Il potere della risata durante l'orario di lavoro

Ricerche finora condotte tendono a provare che lo stress aggrava il nostro stato di salute.

È da molto tempo che gli scienziati hanno percepito il mistero della Risata; ogni volta che ridiamo – assicurano – proteggiamo il nostro organismo contro le malattie che lo affliggono, rinforzando il nostro sistema immunitario.

Anche negli affari la Risata fa miracoli: *favoreggiatrice* di carriera e di benefici per l'azienda, stimola soprattutto la creatività. Siccome ci mantiene in buona salute, l'assenteismo per malattie ed incidenti diminuisce, la produttività aumenta e la nostra scalata al successo accelera. Secondo il «Wirtschaftswoche» il successo della compagnia aerea Southwest Airlines si spiega essenzialmente con un metodo di assunzione molto speciale; nel corso del colloquio i candidati sono sistematicamente interrogati sul senso dell'umorismo e pregati di spiegare quale importanza danno alla Risata nel proprio lavoro...

Di più sul Workshop nelle prossime Newsletter... Chi non dovesse riceverla ma desidera comunque essere tenuto al corrente, può contattare FORMiKA telefonando allo 091 600 96 62.

Data: sabato, 23 settembre 2006

Luogo: da definire

Durata: dalle 09h00 – 17h30

Costo: CHF 200.00 (per i soci FORMiKA)

CHF 350.00 (per i non-soci)

esiste la possibilità di diventare socio direttamente sul posto (quota d'iscrizione: CHF 60.00)

È assolutamente indispensabile iscriversi entro il 19.9.2006 a info@formika.ch !!

Per informazioni telefonare allo 091 600 96 62

Sviluppato da Sage, leader nel settore delle soluzioni gestionali per PMI (oltre 51'000 clienti)



WinWay Home:

La contabilità privata con e-banking **CHF 99.-**

WinWay Business:

La contabilità professionale con e-banking integrato **CHF 299.-**

WinWay Business Plus:

La soluzione della contabilità e gestione delle vendite **CHF 399.-**



Via Rovedo 9 - 6600 Locarno

Tel. 091 751 14 82

www.ticinomedia.com

**Il team FORMiKA vi
augura delle belle
vacanze!**

**Anche durante questo
periodo siamo a vostra
disposizione.**



Per iniziare un'azienda:

- il materiale d'ufficio
- il materiale stampato

.... il nostro servizio e
la consulenza sono
proverbiale! Consultateci!

6982 Agno

tel 091 605 26 12

Editrice

FORMiKA

l'Associazione dei microimprenditori
Casella postale 69

CH-6943 Vezia

tel 091 600 96 62 / fax 091 600 96 60

info@formika.ch / www.formika.ch

Redazione e pubblicità

ETHIX s.n.c.

di Petra Rus Caligari e Christine Bucher

Casella postale 52

CH-6981 Beride di Bedigliora

tel/fax 091 600 96 60

ethix@bluewin.ch

Tipografia

Istampa Print SA

Viale Reina 2

CH-6982 Agno

tel 091 605 26 12 / fax 091 605 56 86

istampa@bluewin.ch

tiratura: 350 esemplari, su carta riciclata